

2012年网络产品渠道政策宣传

2012年4月

安捷信网络技术有限公司



目录

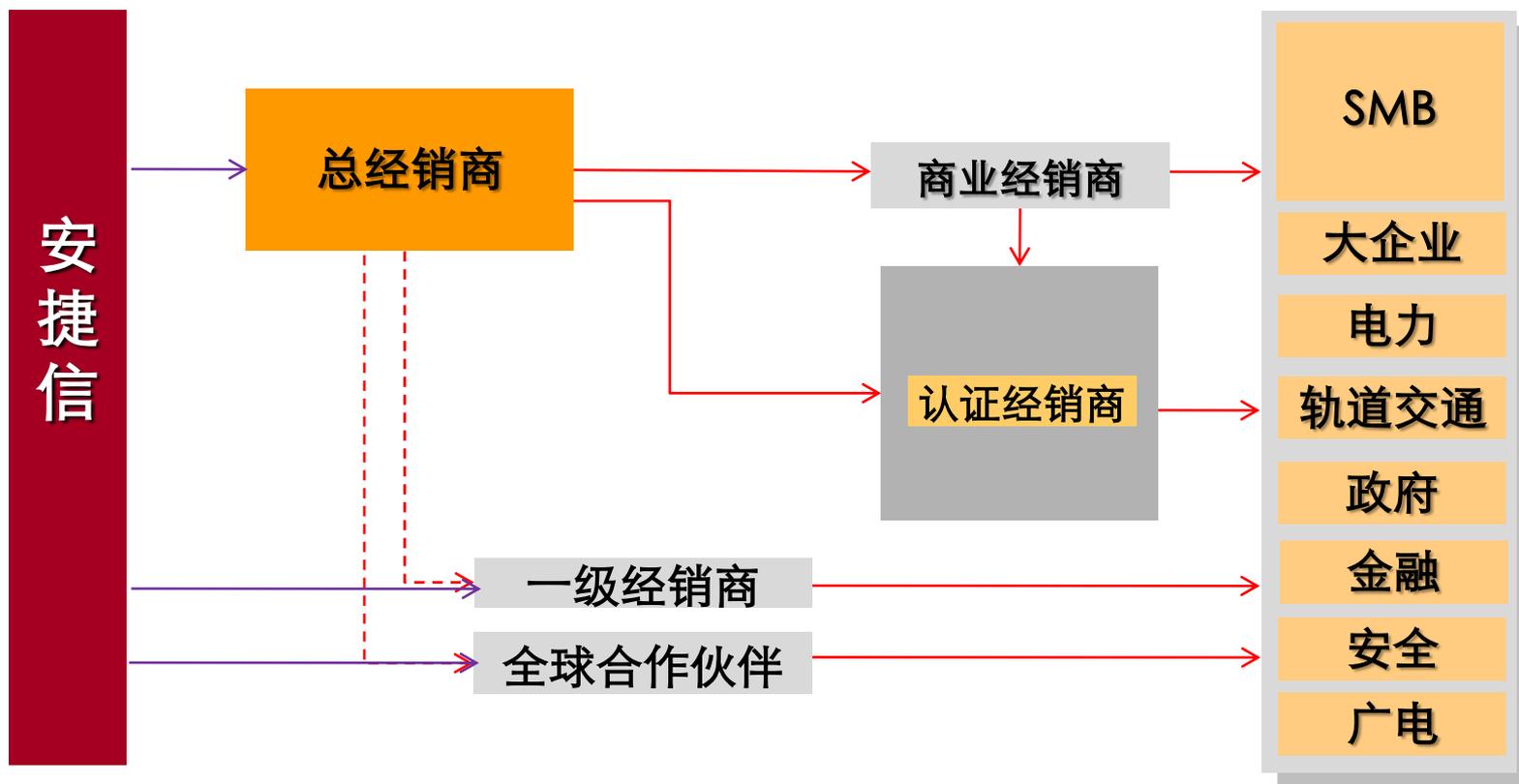
1.

渠道架构和角色定位

2.

渠道注册流程及认证标准

安捷信渠道架构



渠道角色定位



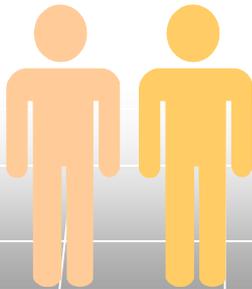
目录

1. 渠道架构和角色定位

2. 渠道注册流程及认证标准

经销商注册申请材料

注册注意事项



提交的材料	PRM系统中填写的内容
<ul style="list-style-type: none">● 经销商公司资质文件● 经销商合作承诺书	<ul style="list-style-type: none">● 经销商业务信息● 经销商识别地址● 经销商联系人● 经销商合作关系

注册流程



备注：从第二步到第五步需要约2天左右

认证标准



认证标准

认证标准	一级	商业	认证
销售业绩（万元）	500	50	50
注册资金（万元）	500	200	50
集成资质	--	--	--
售前和售后能力	1)每1000万销售目标需配备一名专职销售人员 2)售前工程师：按照业绩目标不同分三档，每档不同要求（详见备注）	1) 3名销售人员 2) 2名售前工程师 3) 相关区域有一定行业地位，具备服务能力	--

备注：网络一级经销商售前工程师要求：

- 1) 目标1000万以下：1名网络产品二级资格工程师
- 2) 目标1000万--2000万：1名三级资格工程师、1名二级资格工程师（具备评审资格）
- 3) 目标2000万以上：
 - a)覆盖单个行业或区域：1名三级资格工程师、2名二级资格工程师（要求至少1名具备评审资格）
 - b)覆盖多个行业或区域：2名三级工程师、每1000万元配备1名二级工程师、每个授权区域或行业需落地1名二级以上工程师

认证申请资料

经销商类型		认证申请材料	需提交资质材料
一级		《经销商市场计划书》 《经销商公司简介》 《经销商销售目标承诺书》	经销商员工所获资质证书的扫描件 经销商近一年财务报表
二级	商业认证	《经销商认证申请表》 《经销商公司简介》	经销商员工所获资质证书的扫描件

备注：

- 1) 一级经销商需提交更多申请材料和资质材料，见标红部分
- 2) 网络产品一级经销商，可以不提供系统集成资质文件

认证原则与授权期限

认证原则

- 1) 经销商认证入门级别为认证经销商
- 2) 商业经销商不能同时认证一级经销商
- 3) 经销商认证通过后，需与安捷信签订《渠道合作协议》，并发放认证证书

授权期限

- 1) 授权生效日：认证审批通过日
- 2) 授权失效日：一级经销商为下一年度的3月31日；
二级经销商为认证当年的年底（12月31日）
- 3) 续授权

	具体说明
续授权的流程	经销商授权到期后10个工作日内，安捷信进行审核，如果续授权审批通过，安捷信与经销商签订《渠道合作协议》，并给经销商发放认证证书。
续授权的复核标准	授权已到期经销商上一年度（或上一授权期）的销售业绩、符合认证要求的销售/售前/售后人员数量、经销商违规行为、经销商注册资金；渠道部根据相关认证标准(商业经销商按照上一年度认证标准评估，一级/认证经销商按照续授权当年认证标准评估)

认证流程



备注：认证周期需要约1个月左右



Thank you